

¿Hay propiedades invendibles?

Esta pregunta tan habitual tiene una sola respuesta: no. En realidad, una casa o un departamento que tardan demasiado tiempo en venderse tienen algún punto débil que no se advirtió en su momento.

Lo bueno es que ese punto puede transformarse de débil a fuerte. Vale aclarar que lo de “invendible” se refiere a vender el inmueble en un tiempo razonable, porque nadie pone en venta una propiedad con 10 de años de plazo para concretar la operación.

Aquí te damos algunas ideas sobre cómo hacer para que también tu departamento o casa sea muy deseable.



La tasación

Existen 5 puntos débiles que hacen que una propiedad tarde

demasiado en venderse o que, quizás, nunca cambie de dueño.

El primer punto débil es la tasación. Si no fue hecha por un corredor inmobiliario con experiencia y realista, poniendo un “precio de mercado”, es posible que la propiedad tarde años y años en encontrar un interesado.

El “precio de mercado” es el que surge de investigar varios aspectos: el valor de propiedades similares de la zona, la incidencia de algunos aspectos de ese barrio –seguridad, mantenimiento de las calles y veredas, cercanía a colegios y clínicas, acceso a medios de transporte, proximidad a vías de circulación– y la situación del sector –si hay escasa oferta de propiedades y alta demanda, o al revés–.

También en la tasación influye el estado del inmueble, el monto de sus impuestos, el valor de las expensas cuando se trata de una unidad en un edificio.

El segundo punto débil que podría hacer que un inmueble se convierta en invendible es la calidad de las fotos, videos y recorridos virtuales subidos al sitio web del corredor, sus redes sociales, los portales inmobiliarios.

Una cocina desordenada, un garaje lleno hasta el techo de objetos poco útiles o un simple par de zapatos dejados descuidadamente a los pies de una cama, desalientan a muchos potenciales compradores.

Hay que recordar que el 100% de las personas “visitan” primero la propiedad por Internet, y prestan una enorme atención a las imágenes.

Solo si la propiedad supera esa difícil prueba, el interesado se comunicará con el corredor inmobiliario para visitar la unidad. Esto puede sonar arbitrario, pero está basado en datos.



Mejoras con poca inversión

El tercer punto débil son algunos problemas en la propiedad que podrían solucionarse sin demasiada inversión.

Por ejemplo, una humedad persistente en una pared del living se arreglaría con una simple mano de pintura o, si se probó eso antes y no funcionó, con unas placas que encapsulan esa humedad.

En general, se dice que a los potenciales interesados les cuesta imaginar lo que no ven. Si advierten esa mancha de

humedad, no hay que esperar que se hagan una idea de cómo sería la pared sin ella. Directamente hay que solucionar el problema. Aparte de eso, esa refacción también incidirá en la tasación del inmueble.



Cuadros, carteles y adornos

El cuarto punto débil es la alta personalización de los ambientes. Por ejemplo, poner el recipiente con la piedritas del gato a la vista, numerosos portarretratos, y, así mismo, cuadros, carteles, afiches y adornos sobre temas religiosos, políticos y futbolísticos, pueden generar rechazo.

Cuanto menos personalizado el ambiente, más podrán la futura adquirente o el potencial comprador prever cómo sería ese lugar si vivieran allí.

También influye mucho en esto el baño, espacio que debería

parecerse a un quirófano. Todo debe estar limpio al extremo y no es bueno dejar frascos de champú o perfumes al alcance de la mano.

El quinto y último punto débil es ocultar los defectos. Si lo que se quiere vender es un pequeño departamento que no tiene mucha luz, nunca hay que escribir en la descripción: “luminoso”.

Por el contrario, es más útil colocar: “poco luminoso”. Cuando el interesado lo visite no le resultará tan oscuro porque estuvo advertido.

Por otro lado, quizás use la unidad para instalar un estudio de grabación, como depósito o para una dark kitchen y, entonces, la cantidad de luz es irrelevante para esa persona.

En síntesis: todo inmueble es vendible si se tienen en cuenta los factores que “asustan” a su posible nuevo propietario. Solo hay que actuar sobre ellos sin miedo y con decisión.